

Deutschlands Außenhandel mit Lateinamerika: solide Beziehungen zwischen ungleichen Partnern

Sangmeister, Hartmut

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Sangmeister, H. (2001). *Deutschlands Außenhandel mit Lateinamerika: solide Beziehungen zwischen ungleichen Partnern*. (Brennpunkt Lateinamerika, 10). Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-443746>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC Licence (Attribution-NonCommercial). For more information see: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>



BRENNPUNKT LATEINAMERIKA

POLITIK · WIRTSCHAFT · GESELLSCHAFT

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE HAMBURG

Nummer 10

30. Mai 2001

ISSN 1437-6091

Deutschlands Außenhandel mit Lateinamerika Solide Beziehungen zwischen ungleichen Partnern

Hartmut Sangmeister

Deutschland, Welthandelsmacht Nr. 2 nach den USA und vor Japan, hat im Jahr 2000 den Außenhandelsumsatz mit Lateinamerika erneut gesteigert und einen erheblichen Handelsüberschuss erzielt. Für den deutschen Export in die lateinamerikanischen Märkte, auf denen die internationalen Geschäfte überwiegend in US-\$ abgewickelt werden, hat sich die Euro-Schwäche gegenüber dem Dollar positiv ausgewirkt. Die Belebung der Konjunktur in Deutschland hat die Nachfrage nach Importgütern verstärkt, aber durch den schwachen Euro haben sich die in US-\$ fakturierten deutschen Importe aus Lateinamerika verteuert. Insgesamt entwickelte sich der deutsche Außenhandel mit Lateinamerika in den zurückliegenden Jahren zwar durchaus positiv, aber im Vergleich zu anderen Weltregionen ist die Bedeutung Lateinamerikas als Handelspartner Deutschlands gesunken. Gemessen an dem gesamten Außenhandelsumsatz der Bundesrepublik Deutschland erreichte der Warenaustausch mit den lateinamerikanischen Volkswirtschaften im Jahre 2000 nur noch einen Anteil von 2,2 Prozent.

1. Der deutsche Außenhandel mit Lateinamerika im Jahr 2000

Ungeachtet konjunktureller Schwankungen und politisch bedingter vorübergehender Einschränkungen haben sich die deutschen Handelsbeziehungen mit Lateinamerika über Dekaden hinweg als solide und ausbaufähig bewährt. Während der neunziger Jahre wies der Außenhandelsumsatz der Bundesrepublik Deutschland mit lateinamerikanischen Volkswirtschaften fast durchgängig eine steigende Tendenz auf (vgl. Abbildung 1).

Auch im Jahr 2000 setzte sich die insgesamt positive Entwicklung im Warenaustausch mit Lateinamerika fort: die deutschen Einfuhren aus den lateinamerikanischen Volkswirtschaften stiegen gegenüber dem Vorjahr um fast 16 Prozent auf DM 19,8 Mrd., die deutschen Ausfuhren nach Lateinamerika erreichten bei einer Steigerung um 6,3 Prozent gegenüber 1999 einen Gesamtwert

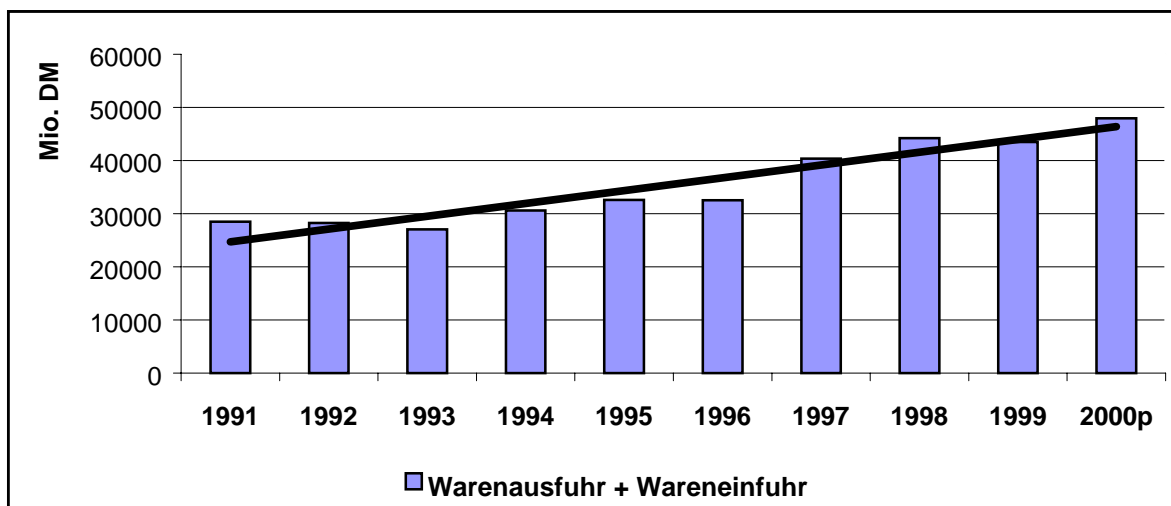
von DM 29,5 Mrd. (vgl. Tabelle 1). Mit diesen Zuwachsraten blieb der deutsche Außenhandel mit Lateinamerika allerdings hinter der Dynamik der Gesamteinfuhren und –ausfuhren Deutschlands zurück, die im Jahr 2000 um rund 23 bzw. 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr zunahmen.

Trotz weitreichender wirtschaftspolitischer Reformen in den zurückliegenden Jahren ist es den lateinamerikanischen Volkswirtschaften mehrheitlich noch nicht gelungen, ihr Wirtschaftswachstum zu verstetigen und die Region ist zudem anfällig für die Ansteckung durch Wirtschaftskrisen in anderen Weltgegenden. Die ausgeprägten Schwankungen in der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Lateinamerikas während der zweiten Hälfte der neunziger Jahre haben sich auch auf die Außenhandelsbeziehungen zu Deutschland ausgewirkt. Im Gefolge der brasilianischen Finanz- und Währungskrise des Jahres 1999, von der weitere Volkswirtschaften der

Region in Mitleidenschaft gezogen wurden, waren die deutschen Exporte nach Lateinamerika rückläufig und auch bei den lateinamerikanischen Warenlieferungen nach Deutschland musste ein Rückgang registriert werden (vgl. Abbildung 2).

Aber bereits im Folgejahr 2000 konnte dieser Rückschlag für den deutsch-lateinamerikanischen Außenhandel wieder mehr als ausgeglichen werden.

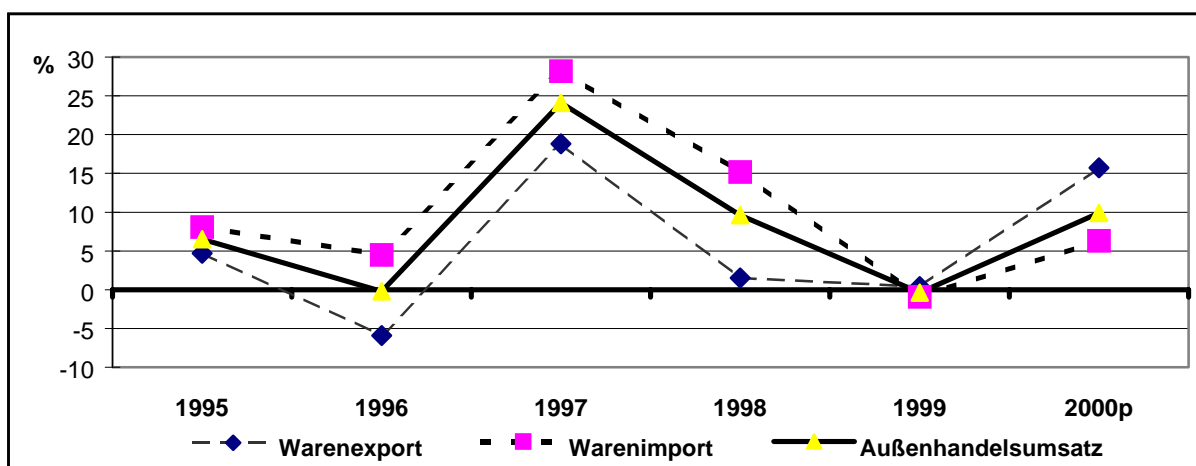
ABBILDUNG 1: DER AUßENHANDELSUMSATZ DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND MIT LATEINAMERIKA UND DER KARIBIK, 1991-2000
(in Mio. DM)



p Vorläufige Werte.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

ABBILDUNG 2: WACHSTUMSRATEN DES AUßENHANDELS DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND MIT LATEINAMERIKA UND DER KARIBIK, 1995-2000
(Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in %)



p = Vorläufige Werte.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

Die Belebung der Konjunktur in Deutschland hat die Nachfrage nach Importgütern verstärkt, aber durch den schwachen Euro haben sich die in US\$ fakturierten deutschen Importe aus Lateinamerika verteuert. Hingegen hat sich für den deutschen

Export in die lateinamerikanischen Märkte, auf denen die internationalen Geschäfte überwiegend in US\$ abgewickelt werden, die Euro-Schwäche gegenüber dem Dollar tendenziell positiv ausgewirkt. Konjunkturelle Schwankungen und Verän-

derungen der Wechselkurse haben zwar Einfluss auf die Außenhandelsströme zwischen Deutschland und Lateinamerika, bedeuten aber keine grundsätzlichen Veränderungen in den traditionell guten Wirtschaftsbeziehungen. Produkte

„Made in Germany“ werden in Lateinamerika wegen ihrer Qualität geschätzt. Trotz relativ hoher Preise deutscher Produkte ist Deutschland seit Jahren innerhalb der EU der wichtigste Handelspartner Lateinamerikas.

TABELLE 1: DER AUßENHANDEL DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND MIT LATEINAMERIKA UND DER KARIBIK 1998-2000 (in Mio. DM)

Region Land	Warenausfuhr (in Mio. DM)			Wareneinfuhr (in Mio. DM)		
	1998	1999	2000p	1998	1999	2000p
MERCOSUR^a	13.406	11.723	12.705	8.497	8.388	9.619
Argentinien	3.353	2.397	2.502	1.514	1.708	1.810
Brasilien	9.663	9.000	9.839	6.788	6.462	7.583
Paraguay	118	89	105	11	28	22
Uruguay	272	237	259	184	190	204
Chile	1.405	1.130	1.278	1.332	1.212	1.675
CAN^b	3.434	2.758	2.886	2.931	2.653	3.001
Bolivien	100	74	64	46	26	39
Ecuador	363	200	249	454	523	527
Kolumbien	1.200	870	1.051	1.459	1.057	1.044
Peru	546	464	441	461	446	554
Venezuela	1.225	1.150	1.081	511	601	837
Zentralamerika	1.442	1.606	1.108	1.626	1.434	1.640
Belize	3	13	10	4	7	11
Costa Rica	209	214	220	493	481	557
El Salvador	123	262	289	299	192	205
Guatemala	237	221	239	230	217	262
Honduras	63	68	64	240	156	209
Nikaragua	34	39	74	128	97	116
Panama	773	789	212	232	283	280
Mexiko	7.077	8.256	9.701	1.886	2.732	2.863
Karibik	603	1.017	766	588	557	695
Bahamas	29	399	80	82	161	264
Barbados	34	35	48	5	6	6
Dominica	2	4	5	1	2	1
Dominikan. Republik	173	147	273	115	74	99
Haiti	28	37	28	4	3	4
Jamaika	47	61	69	207	201	190
Kuba	133	129	138	50	76	103
Trinidad & Tobago	157	205	125	124	34	28
LATEINAMERIKA & KARIBIK^c	27.999	27.761	29.500	17.040	17.108	19.798

^a Mercado Común del Sur.

^b Comunidad Andina.

^c Einschließlich Guyana, Surinam und der nicht in der Tabelle aufgeführten karibischen Staaten.

p = Vorläufige Werte.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

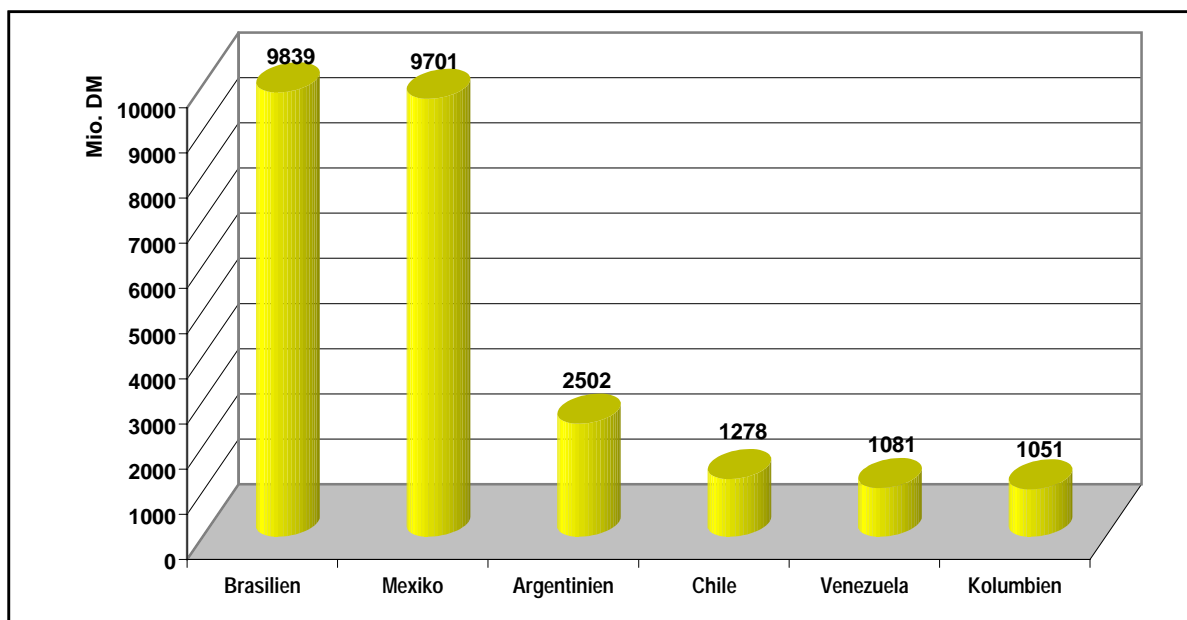
2. Differenzierte bilaterale Handelsbeziehungen

Lateinamerika ist als Handelspartner Deutschlands kein einheitlicher Wirtschaftsraum. Die Durchschnittswerte für den deutsch-lateinamerikanischen Warenaustausch lassen nicht die erheblichen Unterschiede in den bilateralen Handelsbeziehungen mit den lateinamerikanischen Ländern erkennen. So konnten beispielsweise im Jahr 2000 die deutschen Exporte nach Kolumbien (+ 20,8 Prozent), Mexiko (+ 17,5 Prozent) und Chile (+ 13,1 Prozent) weit überdurchschnittlich gesteigert werden, während für die deutschen Ausfuhren in das krisengeschüttelte Argentinien der Zuwachs von 4,4 Prozent nur moderat blieb. Ein entsprechend differenziertes Bild ergibt sich für die Entwicklung der deutschen Einfuhren aus Lateinamerika. Während die Einfuhren aus Mexiko im Jahr 2000 nur um 4,8 Prozent stiegen, konnte Chile seinen Warenabsatz in Deutschland um über 38 Prozent steigern, Peru um ca. 24 Prozent und Brasilien um ebenfalls überdurchschnittliche 17 Prozent. Bei dem Vergleich der Zuwachsraten des Außenhandels muss jedoch der statistische Basiseffekt berücksichtig

werden; die Steigerung der deutschen Importe zwischen 1999 und 2000 aus Belize um DM 4 Mio., von DM 7 Mio. auf DM 11 Mio., bedeutete einen Zuwachs um 57 Prozent, während im selben Zeitraum der Zuwachs der Einfuhren aus Argentinien um über DM 100 Mio. nur eine Steigerung von 6 Prozent darstellte.

Innerhalb Lateinamerikas erzielt die deutsche Wirtschaft die mit Abstand höchsten Exporterlöse in Brasilien und Mexiko (vgl. Abbildung 3); im Jahre 2000 nahmen diese beiden Länder rund zwei Drittel der gesamten deutschen Ausfuhren nach Lateinamerika ab. Unter Einbezug von Argentinien, Chile, Venezuela und Kolumbien entfielen auf die sechs Hauptabnehmerländer 86 Prozent der Warenlieferungen aus Deutschland. In die sieben zentralamerikanischen Volkswirtschaften gingen knapp 4 Prozent, in die karibischen Staaten weniger als 3 Prozent der deutschen Exporte. Einer stärkeren Präsenz der deutschen Wirtschaft in den zentralamerikanischen und karibischen Ländern stehen u.a. die Instabilität und Zersplitterung der dortigen Märkte entgegen, die zudem durch relativ hohe Protektionsraten abgeschottet sind.

ABBILDUNG 3: HAUPTABNEHMERLÄNDER DEUTSCHER EXPORTE IN LATEINAMERIKA UND DER KARIBIK 2000 (in Mio. DM)



Der Abstand in den Außenhandelsumsätzen mit Deutschland zwischen Brasilien und Mexiko, den beiden wichtigsten Abnehmerländern deutscher Exporte, hat sich in den neunziger Jahren erheblich verringert. Als einziges lateinamerikanisches

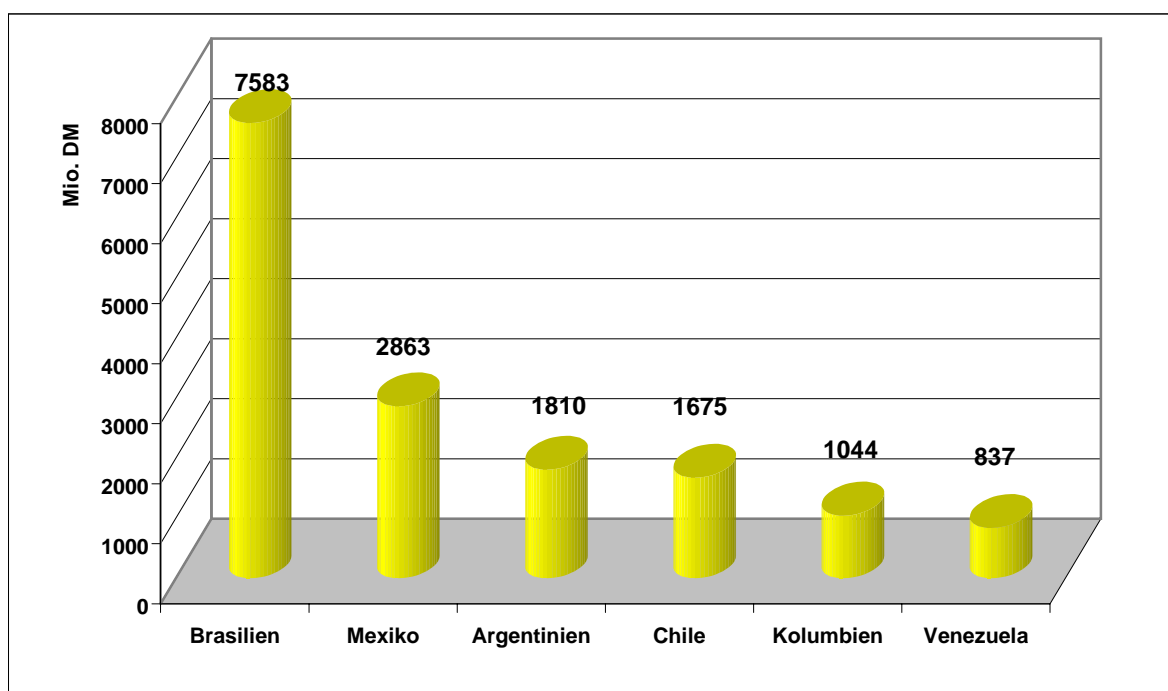
NAFTA-Mitgliedsland hat Mexiko einen Sonderstatus im Handel mit den USA, aber von der anhaltenden Dynamik, welche die mexikanische Wirtschaft nach der *Peso*-Krise des Jahres 1995 gezeigt hat, konnte auch der Außenhandel mit der

Bundesrepublik Deutschland profitieren. Deutschland ist der zweitwichtigste Außenhandelspartner Mexikos nach den USA. Der deutsch-mexikanische Außenhandelsumsatz stieg in der Dreijahresperiode 1998-2000 von ca. DM 9 Mrd. auf DM 12,6 Mrd., wobei die deutschen Exporterlöse in Mexiko mehr als das Dreifache der Aufwendungen für Importe aus Mexiko ausmachten. Von dem zum 1. Juli 2000 in Kraft getretenen Freihandelsabkommen zwischen der EU und Mexiko ist eine weitere Steigerung des bilateralen Außenhandels zu erwarten, da das Abkommen einen schrittweisen Zollabbau bis Ende 2006 vorsieht. Mexiko ist – nach Brasilien – für Deutschland das zweitwichtigste Lieferland innerhalb Lateinamerikas (vgl. Abbildung 4). Anders als bei den Warenbezügen aus Deutschland ist allerdings der Abstand Mexikos als Warenlie-

ferant nach Deutschland gegenüber der brasilianischen Konkurrenz nach wie vor bedeutend.

Für Brasilien ist Deutschland traditionell ein wichtiger Außenhandelspartner. Schon die Außenhandelsstatistik des brasilianischen Kaiserreichs verzeichnete für 1842/43 einen Warenaustausch mit Deutschland im Wert von 817.000 Pfund Sterling; deutsche Güter machten damals rund 5 Prozent der brasilianischen Gesamteinfuhren aus, während Deutschland als Abnehmerland mit einem Anteil von knapp 12 Prozent der brasilianischen Ausfuhren an dritter Stelle stand, hinter den USA und Großbritannien. Derzeit nimmt Deutschland Platz 3 unter den Handelspartnern Brasiliens ein, hinter den USA und Argentinien; für Deutschland ist Brasilien nach den USA der zweitwichtigste Handelspartner auf dem amerikanischen Kontinent.

ABBILDUNG 4: HAUPTLIEFERLÄNDER DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND IN LATEINAMERIKA UND DER KARIBIK 2000 (in Mio. DM)



Der Warenaustausch zwischen Brasilien und der Bundesrepublik Deutschland hatte im Zuge der wirtschaftlichen Expansion der brasilianischen Volkswirtschaft während der sechziger Jahre und vor allem in den siebziger Jahren einen enormen Aufschwung genommen, von dem die deutschen Exporte nach Brasilien erheblich stärker profitierten als die brasilianischen Lieferungen nach Deutschland. Mit der Verschuldungskrise und der wirtschaftlichen Stagnation der brasilianischen Volkswirtschaft während der achtziger Jahre

kehrte sich der Saldo in den bilateralen Handelsbeziehungen zugunsten Brasiliens um, ohne dass dies eine ernsthafte Belastung für die traditionell sehr guten Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Ländern bedeutet hätte. Zu einem erneuten *swing* des bilateralen Handelsbilanzsaldos kam es ab 1995, nachdem zuvor mit dem *Plano Real* ein erfolgreiches wirtschaftspolitisches Stabilisierungs- und Liberalisierungsprogramm für die brasilianische Volkswirtschaft eingeleitet worden war. Nach der Wiedergewinnung der

Geldwertstabilität in Brasilien und dem Abbau von Importrestriktionen konnten für die deutschen Ausfuhren nach Brasilien zeitweise spektakuläre zweistellige Zuwachsraten registriert werden. Die Exportchancen in die größte Volkswirtschaft Lateinamerikas gelten weiterhin als gut, zumal der Wirtschaftsstandort Brasilien auch Absatzmöglichkeiten in die Märkte der anderen MERCOSUR-Mitgliedsländer bietet.

Das MERCOSUR-Land Argentinien war im Jahr 2000 der drittgrößte Abnehmer deutscher Waren in Lateinamerika, und auch als lateinamerikanischer Warenlieferant nach Deutschland stand Argentinien an dritter Stelle. Für Argentinien ist Deutschland der viertwichtigste Warenlieferant, hinter Brasilien, den USA und Frankreich. Belastet wird der deutsche Außenhandel mit Argentinien, dem zweitgrößten Binnenmarkt innerhalb des MERCOSUR, durch die seit Ende der neunziger Jahre anhaltende Wirtschaftskrise am Río de la Plata. Rezessionsbedingt konnten deutsche Anbieter den Wettbewerbsvorteil des schwachen Euro im „Dollar-Land“ Argentinien kaum nutzen. Der Wert der deutschen Exporte nach Argentinien – hauptsächlich Industrieprodukte, Kraftfahrzeuge und Maschinen – sank im Krisenjahr 1999 um rd. DM 1 Mrd., und trotz der leichten Erholung im Folgejahr konnte nicht wieder der Höchststand von 1998 erreicht werden, als deutsche Waren im Gesamtwert von rund DM 3,3 Mrd. in Argentinien abgesetzt worden waren. Bei den deutschen Importen aus Argentinien – vor allem landwirtschaftliche Erzeugnisse – wurden trotz Wirtschaftskrise Zuwächse erzielt, auf einen Gesamtwert von DM 1,8 Mrd. im Jahr 2000. Allein der argentinische Rindfleischexport nach Deutschland erbrachte nach Angaben der *Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación* Deviseneinnahmen von ca. US\$ 184 Mio.; die BSE-Krise begünstigt den Absatz argentinischen Rindfleisches im Ausland, der aber in der EU mit einer 20-prozentigen Einfuhrsteuer belegt wird und bei diesem Steuersatz zudem auf 28.000 Tonnen pro Jahr kontingentiert ist. Argentinische Produzenten versuchen zunehmend, Agrarerzeugnisse mit den Qualitätsmerkmalen „gesund“ und „natürlich“ in Westeuropa zu vermarkten, wo die Abneigung gegen genmanipulierte oder chemisch behandelte Nahrungsmittel die Nachfrage nach Produkten aus biologischer Erzeugung steigen lässt. Im Vergleich zu den Exporterlösen der traditionellen landwirtschaftlichen Exportprodukte Argentiniens sind die Deviseneinnahmen aus dem Ver-

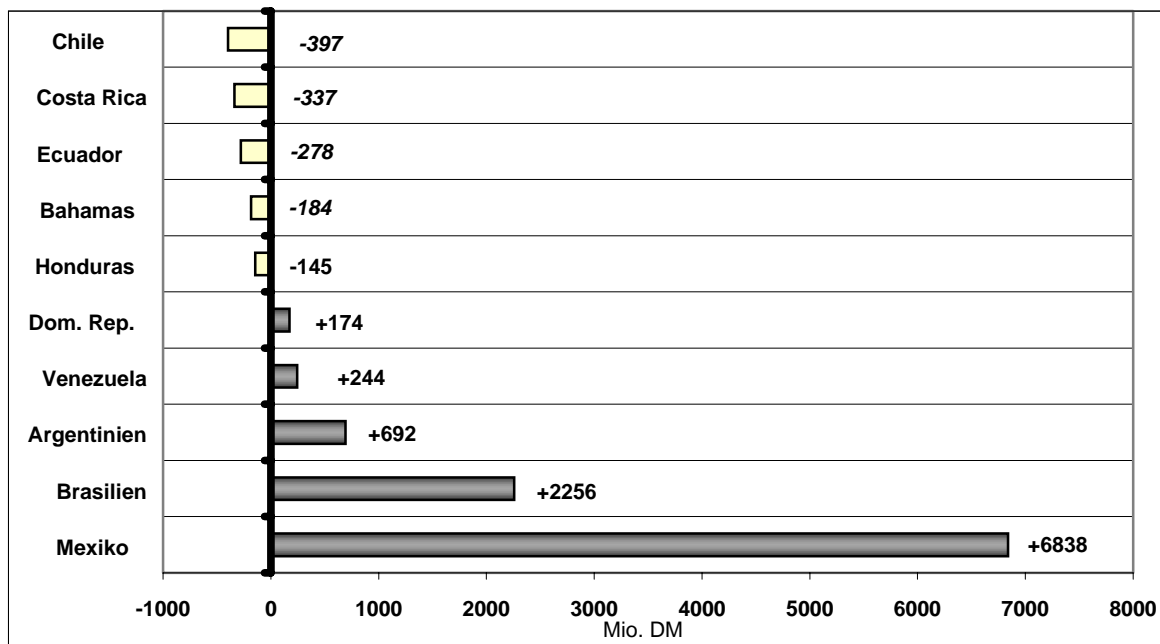
kauf von Nahrungsmitteln aus ökologischer Produktion zwar noch gering, aber sie weisen das höchste Wachstumspotential auf, da sie auf den kaufkräftigen ausländischen Märkten auf eine steigende Nachfrage mit relativ geringer Preiselastizität treffen. Die Ausschöpfung dieses Potenzials erfordert aber die Beherrschung international üblicher Produktions- und Kommerzialisierungsstandards, die bei den kleinen und mittleren Agrarproduzenten in Argentinien meist noch nicht vorhanden sind.

Innerhalb der *Comunidad Andina* ist Kolumbien Schwerpunktland für das deutsche wirtschaftliche Engagement. Der bilaterale Außenhandel erreichte im Jahr 2000 einen Gesamtwert von fast DM 2,1 Mrd.; damit war Deutschland der drittgrößte Handelspartner Kolumbiens. Trotz der schwierigen politischen Rahmenbedingungen haben zahlreiche deutsche Unternehmen, insbesondere der chemischen und pharmazeutischen Industrie, ihre Produktions- und Vertriebsaktivitäten innerhalb der Andengemeinschaft in den letzten Jahren auf Kolumbien konzentriert.

3. Handelsbilanzungleichgewichte und strukturelle Asymmetrien

Im Außenhandel mit Lateinamerika erzielt Deutschland seit Jahren einen beachtlichen Exportüberschuss, der sich in der Periode 1998-2000 auf über DM 31 Mrd. summierte (vgl. Tabelle 2). Während im deutschen Außenhandel mit den Entwicklungsländern Afrikas und der Asien-Pazifik-Region im Jahre 2000 die Einfuhren die Ausfuhren überstiegen, zeigte sich im Lateinamerika-Geschäft ein positiver Handelsbilanzsaldo zugunsten Deutschlands in Höhe von DM 9,7 Mrd.; gegenüber den beiden Vorjahren bedeutete dies eine geringfügige Abschwächung des deutschen Exportüberschusses. Bei einer nach Subregionen und Ländern differenzierten Saldenbetrachtung des deutsch-lateinamerikanischen Außenhandels ergibt sich allerdings ein recht unterschiedliches Bild. Während Deutschland im Warenaustausch mit allen MERCOSUR-Staaten in den zurückliegenden drei Jahren stets einen Aktivsaldo erzielte, wechselten sich in den Außenhandelsbeziehungen zu den meisten Mitgliedsländern der *Comunidad Andina* Export- und Importüberschüsse ab. Ähnliche Schwankungen des Handelsbilanzsaldos waren auch für den Warenverkehr zwischen Deutschland und den meisten zentralamerikanischen Ländern charakteristisch.

ABBILDUNG 5: AUßENHANDELSÜBERSCHÜSSE UND -DEFIZITE DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND GEGENÜBER LATEINAMERIKA UND DER KARIBIK 2000 (in Mio. DM)



Den höchsten Aktivsaldo (DM 6,8 Mrd.) erzielte Deutschland im Jahr 2000 im bilateralen Warenaustausch mit Mexiko (vgl. Abbildung 5); zusammen mit dem deutschen Exportüberschuss im Außenhandel mit Brasilien (knapp DM 2,3 Mrd.) waren das über 90 Prozent des positiven Handelsbilanzsaldos gegenüber ganz Lateinamerika. Angesichts dieser überragenden Bedeutung des Warenverkehrs mit Brasilien und Mexiko für den deutsch-lateinamerikanischen Außenhandel ist es erklärlich, dass der Hauptanteil der staatlichen Ausfuhrleistung in Deutschland zur Absicherung von Exportgeschäften mit Lateinamerika ebenfalls auf Ausfuhrgeschäfte mit Brasilien und Mexiko entfällt. 1999 wurden Exporte nach Brasilien im Gesamtwert von DM 1,7 Mrd. neu abgesichert, Ausfuhren nach Mexiko in Höhe von DM 1,33 Mrd. Das Entschädigungsrisiko des Bundes aus Ausfuhrdeckungen belief sich damit 1999 im Falle Brasiliens auf insgesamt DM 4,7 Mrd., im Falle Mexikos auf DM 3,0 Mrd.; hinzu kam das Risiko aus staatlichen Gewährleistungen für Ausfuhrgeschäfte nach Argentinien in Höhe von DM 4,1 Mrd. Auf diese drei lateinamerikanischen Länder entfielen ca. 11 Prozent des gesamten Entschädigungsrisikos der staatlichen Ausfuhrleistung in Deutschland und somit deutlich mehr als der Anteil Lateinamerikas an den deutschen Exporten.

In der ungleichgewichtigen Entwicklung des deutsch-lateinamerikanischen Außenhandels spiegeln sich Strukturschwächen und unzurei-

chende internationale Wettbewerbsfähigkeit lateinamerikanischer Volkswirtschaften wider. In vielen Ländern Lateinamerikas hat sich das Grundmuster des Außenhandels noch nicht allzu weit von dem „Kolonialzeittyp“ entfernt: unverarbeitete Rohstoffe und Agrarprodukte werden gegen Industriegüter getauscht. Bei den deutschen Einfuhren aus Lateinamerika dominieren – mit subregionalen Unterschieden – Südfrüchte, Ölfrüchte, Fleisch, Kaffee, Tabak sowie Rohstoffe, während von Deutschland hauptsächlich Maschinen, elektrotechnische, chemische und pharmazeutische Produkte sowie Kraftfahrzeuge geliefert werden. Auch das Schwellenland Brasilien – das von der OECD als *Dynamic Non-Member-Economy* klassifiziert wird und damit zu dem bevorzugten Kreis der OECD-*Dialogue Partners* gehört – hat sich von der traditionellen Rolle als Primärgüterexporteur noch keineswegs verabschiedet. Ende der neunziger Jahre machten Rohstoffe und Agrarprodukte immerhin rund 45 Prozent der Gesamtexporte Brasiliens aus; die fünf wichtigsten Produkte in der brasilianischen Ausfuhrstatistik waren 1998 Roheisen, Kaffee, Tierfutter, Ölsaaten und Zucker. Zwar verfügt Brasilien innerhalb Lateinamerikas über die größten industriellen Produktionskapazitäten, aber weite Teile der brasilianischen Industrie sind von den *best-practice*-Standards des *world class manufacturing* noch weit entfernt, zumal auch die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der Unternehmen im internationalen Vergleich rela-

tiv niedrig sind. *High-tech*-Produkte hatten Mitte der neunziger Jahre lediglich einen Anteil von ca. 18 Prozent an der brasilianischen Ausfuhr industriell verarbeiteter Produkte. Noch niedriger (15 Prozent) war der Anteil der *Hight-tech*-Produkte

an den industriellen Ausfuhren in Argentinien, dessen Industrie zwar zu den ältesten des latein-amerikanischen Subkontinents gehört, die aber nur in einigen wenigen exportstarken Branchen international wettbewerbsfähig ist.

**TABELLE 2: SALDEN IM AUßENHANDEL DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND
MIT LATEINAMERIKA UND DER KARIBIK 1998-2000**

Land	<i>Saldo des Außenhandels (in Mio. DM)</i>		
	+ = Exportüberschuss		- = Importüberschuss
	1998	1999	2000p
Argentinien	+1.839	+689	+692
Bahamas	-53	+238	-184
Barbados	+29	+29	+42
Belize	-1	+6	-1
Bolivien	+54	+48	+25
Brasilien	+2.875	+2.538	+2.256
Chile	+73	-82	-397
Costa Rica	-284	-204	-337
Dominica	+1	+2	+4
Dominikan. Republik	+58	+73	+174
Ekuador	-91	-323	-278
El Salvador	-176	+70	+84
Guatemala	+7	+4	-23
Haiti	+24	+34	+24
Honduras	-177	-88	-145
Jamaika	-160	-140	-121
Kolumbien	-259	-187	+7
Kuba	+83	+53	+35
Mexiko	+5.191	+5.524	+6.838
Nikaragua	-94	-58	-42
Panama	+541	+506	-68
Paraguay	+107	+61	+83
Peru	+85	+18	-113
Trinidad & Tobago	+33	171	+97
Uruguay	+88	+47	+55
Venezuela	+714	+549	+244
LATEINAMERIKA und KARIBIK^c	+10.959	+10.653	+9.702

^c Einschließlich Guyana, Surinam und der nicht in der Tabelle aufgeführten karibischen Staaten.

p Vorläufige Werte.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

In der relativ schwachen Präsenz industrieller Produkte aus Lateinamerika in der deutschen Einfuhrstatistik spiegeln sich erhebliche Produktivitäts- und Qualitätsrückstände lateinamerikanischer Anbieter wider. Zudem haben Länder wie Argentinien, Brasilien oder Peru nach den Dekaden importsubstituierender Industrialisierungsstrategien einen erheblichen Nachholbedarf bei

der Einfuhr von Kapitalgütern zur Modernisierung und Kapazitätserweiterung der Produktionsanlagen. Vorerst werden die Asymmetrien des deutsch-lateinamerikanischen Warenaustausches weiter bestehen, auch wenn die wechselseitige Öffnung der Märkte voranschreitet und die Handelsbeziehungen intensiviert werden.

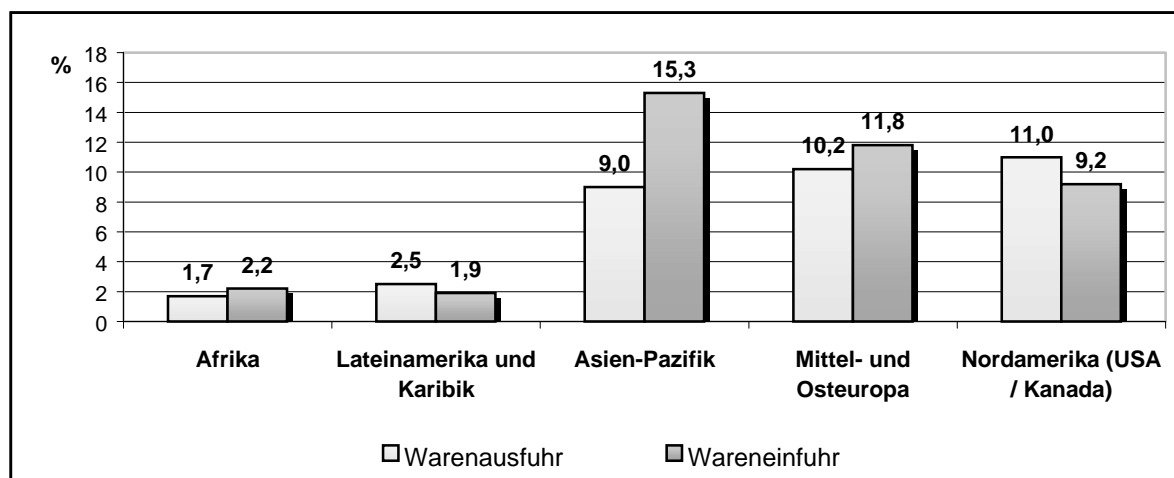
4. Lateinamerikas Bedeutung als Handelspartner ist rückläufig

In der Liste der 15 wichtigsten Handelspartner der Bundesrepublik Deutschland stehen auf den vorderen Plätzen traditionell EU-Staaten und die USA, aber es finden sich auch osteuropäische Transformationsländer wie Polen und die Tschechische Republik sowie die Volksrepublik China. Lateinamerikanische Staaten sind auf dieser Liste nicht verzeichnet. Als Instrumente zum Ausbau der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen und zur Förderung des Warenverkehrs hat Deutschland mit den Regierungen von 30 Partnerstaaten Gemischte Wirtschaftskommissionen und Kooperationsräte vereinbart, davon aber nur drei mit wichtigen lateinamerikanischen Handelspartnern (Argentinien, Brasilien, Venezuela). Neben diesen auf Regierungsebene etablierten Gremien bestehen von der Wirtschaft eigenständig organisierte Foren, die Hilfestellung bei Marktzugangs- und Handelsproblemen leisten und Vermittler-

funktionen zwischen Wirtschaft und Regierungen wahrnehmen, wie beispielsweise das im April 2001 gegründete *Deutsch-Kolumbianische Unternehmerforum* oder das *MERCOSUR-EU-Business-Forum* (MEBF), eine Initiative europäischer und südamerikanischer Unternehmer zum Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und den Ländern des MERCOSUR.

Im Vergleich zu anderen Weltwirtschaftsregionen ist die relative Bedeutung Lateinamerikas als Handelspartner Deutschlands in den zurückliegenden Jahren gesunken und auch das Investitionsengagement deutscher Unternehmen in Lateinamerika war rückläufig. So wurden beispielsweise die Chancen der Privatisierung von Staatsbetrieben in Brasilien seitens deutscher Unternehmen kaum genutzt, ebenso wenig wie in Bolivien, wo Unternehmen aus den USA, Italien und Frankreich die vordem staatlichen Energiegesellschaften, die Telekomgesellschaft ENTEL und kommunale Wasserversorgungsnetze erwarben.

ABBILDUNG 6: DER AUßENHANDEL DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND NACH REGIONEN IM JAHR 2000
– Regionale Anteile am deutschen Außenhandel in % –



An den weltweiten deutschen Exporten waren lateinamerikanische Abnehmerländer im Jahre 2000 mit einem Anteil von nur noch 2,5 Prozent beteiligt, als Lieferregion deutscher Importe hatte Lateinamerika einen Anteil von unter 2 Prozent, und damit weniger als Afrika. Lateinamerika mit seinen fast 500 Mio. Einwohnern ist aber im internationalen Vergleich durchaus eine Wirtschaftsregion mit interessanten Nachfragepotenzialen. Das Pro-Kopf-Bruttosozialprodukt Lateinamerikas (1999: US\$ 3.840) ist deutlich höher als in Osteuropa und Zentralasien (US\$

2.150), fast viermal so hoch wie in der Region Ostasien und Pazifik (US\$ 1.000). Die Chancen, lateinamerikanische Marktpotenziale zu nutzen, sollte deutschen Unternehmen ebenso möglich sein wie ihren Konkurrenten aus den USA und anderen EU-Ländern, zumal die wirtschaftlichen Beziehungen Deutschlands zu den meisten lateinamerikanischen Ländern in bereits seit langem bestehende stabile politische, wissenschaftliche und kulturelle Beziehungen eingebettet sind. Dennoch weisen Interessenvertreter, unter Berufung auf die Außenhandelsdaten, auf die

sinkende Bedeutung des Lateinamerika-Geschäfts für den deutschen Außenhandel hin und verlangen von der Wirtschaftspolitik eine stärkere Unterstützung für Markterschließung und kundenorientierte Förderung des Warenaustausches mit den iberoamerikanischen Ländern. Außenwirtschaftsförderung kann aber nicht allein Aufgabe des Staates sein; die Dynamisierung des deutsch-lateinamerikanischen Außenhandels hängt maßgeblich von der Schaffung und Stabilisierung eines leistungsfähigen Umfeldes ab, das die Anstrengungen der einzelnen Unternehmen unterstützt und multipliziert. Ein solches Umfeld ist vor allem für kleine und mittlere Unternehmen Voraussetzung für einen Einstieg in ein wirtschaftliches Engagement in Lateinamerika.

Grundsätzlich lassen sich positive Impulse für den deutsch-lateinamerikanischen Außenhandel von Fortschritten bei der multilateralen Liberalisierung des Welthandels im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) erwarten. Als Zwischenschritte auf dem (vermutlich noch langen) Weg zu weltweitem Freihandel bieten sich biregionale Freihandelsabkommen an. Während die Möglichkeiten eines Assoziierungsabkommens der EU mit der Andengemeinschaft bislang lediglich geprüft werden, haben die konkreten Verhandlungen über ein entsprechendes Abkommen mit dem MERCOSUR und mit Chile bereits im April 2000 begonnen. Das Verhandlungsmandat der EU-Kommission sieht die schrittweise Einrichtung einer Freihandelszone mit dem MERCOSUR innerhalb von zehn Jahren vor.

Dass vor allem Interessenkonflikte im Agrarbereich die EU-MERCOSUR-Verhandlungen belasten, wurde erneut zu Beginn der dritten Runde der Freihandelsgespräche Anfang November 2000 in Rio de Janeiro deutlich, als der seinerzeitige brasilianische Außenminister *Luiz Felipe Lampreia* erklärte, der MERCOSUR werde kein Abkommen akzeptieren, das nicht den gesamten Agrarbereich umfasse. Der EU sollte es an einem zügigen Verhandlungslauf und an baldigen konkreten Ergebnissen gelegen sein, damit die Chancen, die sich aus einem transatlantischen Freihandelsabkommen mit dem MERCOSUR ergeben, von den Unternehmen auf beiden Seiten genutzt werden können. Für die Wirtschaftsinteressen der EU-Staaten in Lateinamerika könnte die Verwirklichung des von den USA propagierten Projektes einer gesamtamerikanischen Freihandelszone mit seinen vermutlich handelsablen-

kenden Effekten vor einem Abschluss des EU-MERCOSUR-Abkommens erhebliche nachteilige Folgen haben, die möglicherweise durch eine „Dollarisierung“ lateinamerikanischer Volkswirtschaften noch verstärkt würden. Zu einer „strategischen Partnerschaft“ lässt sich das biregionale Verhältnis zwischen EU und MERCOSUR jedoch nur dann ausbauen, wenn die beiderseitigen Blockadehaltungen bei der Öffnung wichtiger Märkte überwunden werden.

5. Die Außenhandelsdaten zeigen nur einen Teil der Wirtschaftsbeziehungen

Die Besorgnis über die sinkende relative Bedeutung der deutsch-lateinamerikanischen Handelsbeziehungen mag von der Interessenlage der Beteiligten her gesehen berechtigt sein. Aber hinter den aggregierten Außenhandelsdaten verbergen sich sehr unterschiedliche Entwicklungen auf der Mikroebene von Unternehmen, für die das transatlantische Handelsgeschäft in absoluten Zahlen nach wie vor von großer betriebswirtschaftlicher Bedeutung ist.

Wenn beispielsweise in der deutschen Statistik der Rohölimporte nach Ursprungsländern im Februar 2001 Brasilien nur mit einer Lieferung von 30.000 Tonnen auftaucht, dann ist das gemessen an den Rohöleinfuhren dieses Monats von insgesamt 8,4 Mio. Tonnen nur eine marginale Menge von weniger als 0,4 Prozent; aber bei einem Durchschnittspreis von DM 426,31 je Tonne importierten Rohöls bedeutete das Geschäft für den brasilianischen Lieferanten einen Umsatz von DM 12,8 Millionen.

Ohnehin lassen die Außenhandelsdaten nur einen Teil der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den lateinamerikanischen Volkswirtschaften erkennen. Direktinvestitionen, Kapitalverkehrstransaktionen und intraregionale Lieferungen deutscher Unternehmen von ihren Produktionsstätten innerhalb Lateinamerikas haben zunehmend an außenwirtschaftlicher Bedeutung gewonnen. So konnte beispielsweise die Siemens-AG ihren Umsatz mit Kunden in Lateinamerika mehr als verfünffachen, von DM 1,5 Mrd. im Geschäftsjahr 1990/91 auf DM 7,7 Mrd. im Geschäftsjahr 1997/98, wobei in diesen Umsatzwerten allerdings auch wesentliche „nationale“, d.h. in Lateinamerika selbst erbrachte Wertschöpfungsbeiträge enthalten sind (vgl. Tabelle 3).

TABELLE 3: UMSÄTZE DER SIEMENS AG MIT KUNDEN IN LATEINAMERIKA IN DEN GESCHÄFTSJAHREN 1990/91 – 1999/2000

Ländergruppe	Geschäftsjahr (Umsatz in Mrd. DM)									
	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00
Andenstaaten ^a	0,3	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7	0,9	0,9	0,7
Argentinien, Chile, Uruguay	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	1,0	1,1	1,8	1,6	1,4
Brasilien, Bolivien, Paraguay	1,0	1,0	1,1	1,2	1,5	2,1	3,7	4,0	3,1	3,0
Mexiko und Zentralamerika ^b	0,4	0,6	0,7	0,9	0,5	0,7	0,9	1,0	1,8	1,8
LATEINAMERIKA	1,5	2,8	3,2	3,4	3,4	4,4	6,4	7,7	7,4	6,9

Differenzen in den Summen durch Rundung.

^a Ekuador, Kolumbien, Peru, Venezuela.

^b Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nikaragua, Panama; der Umsatz mit den karibischen Staaten geht in der Rundung unter.

Quelle: Siemens AG, München.

Aber nicht nur große Konzerne können sich erfolgreich im Lateinamerika-Geschäft engagieren, auch wenn ihnen die Überwindung von Marktzutrittsschranken leichter fällt als kleinen und mittleren Unternehmen. So wird beispielsweise der in Lateinamerika boomende Markt für Gebrauchsmaschinen in Brasilien durch ein kompliziertes bürokratisches Einfuhrverfahren behindert, mit dem Ergebnis, dass am brasilianischen Maschinenmarkt *Second-Hand*-Ausrüstungen nur einen kleinen Anteil von 3 Prozent erreichen, während Gebrauchsmaschinen und -anlagen in anderen Ländern einen Marktanteil von bis zu 35 Prozent haben. Trotz vermeidbar hoher Transaktionskosten und des tradierten *Rent-seeking*-Verhaltens lateinamerikanischer Bürokratien gibt es auch für kleinere und mittlere Unternehmen erfolgversprechende lateinamerikanische Märkte, deren Such- und Erschließungskosten häufig überschätzt werden.

Erfolge im Lateinamerika-Geschäft hängen nicht nur von Produktqualität, Kostenführerschaft und Konzentration auf Produktionsschwerpunkte mit komparativen Kostenvorteilen ab, sondern

auch von realistischen Marktanalysen sowie von interkultureller Lern- und Kommunikationsfähigkeit. Von dem europäischen Atlantikstrand zu dem gegenüberliegenden lateinamerikanischen Ufer ist es zugegebenermaßen ein weiter Weg, auf dem in den zurückliegenden Jahrhunderten viele Menschen und Waren verlorengegangen sind. Aber im Zeitalter der modernen Transport- und Kommunikationsmittel hat dieser Weg viel von seinen früheren Gefahren verloren und stellt kein ernsthaftes Hindernis für die Ausweitung der Handelsbeziehungen zwischen Lateinamerika und seinen Partnern in Europa dar.

Nützliche Internet-Adressen zum Thema:

<http://www.ausfuhrgewaehrleistungen.de>

<http://www.bfai.com>

<http://www.bmwi.de>

(Politikfelder/Außenwirtschaft&Europa/
Außenhandelsdaten)

<http://www.Ibero-Amerikaverein.de>

<http://www.ixpos.de>

Autorennotiz: Hartmut Sangmeister, Dipl.-Volkswirt, Dr.rer.pol, Professor für Entwicklungsökonomie an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg; Forschungsschwerpunkte der letzten Jahre: Probleme der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung Lateinamerikas; wirtschaftspolitische Reformprozesse und regionale Integration im südlichen Lateinamerika. E-Mail: hartmut.sangmeister@urz.uni-heidelberg.de.

Wolfgang Hirsch-Weber / Detlef Nolte (Hrsg.)

Lateinamerika: ökonomische, soziale und politische Probleme im Zeitalter der Globalisierung

**Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde 2000, 138 Seiten, DM 15,00
(Beiträge zur Lateinamerika-Forschung, Band 6)
ISBN 3-926446-82-X**

Nach zwei Dekaden politischer Demokratisierung und wirtschaftlichen Umbruchs fällt die ökonomische, soziale und politische Bilanz in Lateinamerika widersprüchlich aus. Zwar konnte die Mehrzahl der lateinamerikanischen Länder in den neunziger Jahren nach einer Dekade der wirtschaftlichen Krise und Stagnation wieder ein Wirtschaftswachstum verzeichnen. Die wirtschaftlichen Integrationsprozesse sind vorangeschritten, und Lateinamerika ist wieder ein interessanter Standort für ausländische Direktinvestitionen geworden. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, hat das Wachstum jedoch bisher nicht ausgereicht um den Anteil der Armen an der Bevölkerung signifikant zu senken. Und Lateinamerika ist die Region mit der krassen wirtschaftlichen Ungleichheit und der geringsten sozialen Mobilität geblieben. Die sozialen Verwerfungen und der schroffe Gegensatz zwischen arm und reich haben zu einem dramatischen Anstieg der Kriminalität geführt. Das brüchige soziale Fundament beeinträchtigt die lateinamerikanischen Demokratien. Sie haben sich zwar als krisenresistenter erwiesen als es viele Skeptiker voraussagten, und sie sind auch nicht direkt von einem Rückfall in autoritäre Systeme bedroht. Doch die Qualität der demokratischen Systeme hat sich in den neunziger Jahren tendenziell eher verschlechtert als verbessert. Trotz aller wirtschaftlichen Modernisierung haben viele traditionelle Defekte der lateinamerikanischen Politik überlebt. So hat die Korruption in Gesellschaft und Staat nicht abgenommen. Der vorliegende Band vereint Beiträge, die sich mit diesen und anderen ökonomischen, sozialen und politischen Problemen Lateinamerikas im Zeitalter der Globalisierung befassen.

Aus dem Inhalt: Lateinamerikas wirtschaftliche Entwicklung im Zeitalter der Globalisierung: Liberalisierung, regionale Integration und Weltmarktorientierung (Hartmut Sangmeister); Die Staaten Lateinamerikas und die Welthandelsorganisation (Francisco León); Die biregionalen Beziehungen der EU zu Lateinamerika zwischen Institutionalisierung und Globalisierung (Wolf Grabendorff); Gesellschaftliche Ungleichheit und gesellschaftliche Machtverhältnisse (Peter Waldmann); Das zwiespältige Verhältnis von Modernisierung und Korruption in Lateinamerika (H. C. F. Mansilla); Ursachen und Folgen hoher Kriminalitätsraten und mangelnder Rechtssicherheit in Lateinamerika (Detlef Nolte); Demokratie in Lateinamerika? (Heinrich-W. Krumwiede); Politische Parteien in Lateinamerika (Nikolaus Werz).

Zu beziehen über:

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE

Alsterglaci 8 · 20354 Hamburg · Tel: 040 / 41 47 82 01 · Fax: 040 / 41 47 82 41
E-Mail: iikh@uni-hamburg.de · Internet: <http://www.rrz.uni-hamburg.de/IK>

Impressum: BRENNPUNKT LATEINAMERIKA erscheint zweimal im Monat und wird vom Institut für Iberoamerika-Kunde (IK) in Hamburg herausgegeben. Das IK bildet zusammen mit dem Institut für Allgemeine Überseeforschung, dem Institut für Asienkunde, dem Institut für Afrika-Kunde und dem Deutschen Orient-Institut den Verbund der Stiftung Deutsches Übersee-Institut. Aufgabe des IK ist die gegenwartsbezogene Beobachtung und wissenschaftliche Untersuchung der politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen in Lateinamerika. Das Institut ist bemüht, in seinen Publikationen verschiedene Meinungen zu Wort kommen zu lassen, die jedoch grundsätzlich die Auffassung des/der jeweiligen Autors/Autorin und nicht unbedingt die des Instituts darstellen.

Redaktion: Detlef Nolte; Textverarbeitung: Ilse Heinbokel und Jens Urban

Bezugsbedingungen: DM 120,- p.a. (für Unternehmen und öffentliche Institutionen); DM 90,- (für Privatpersonen und Nichtregierungsorganisationen); DM 60,- (für Studierende und Erwerbslose). Für den Postversand wird ein zusätzlicher Betrag von DM 30,- erhoben. Einzelausgaben kosten DM 6,00 (für Studierende DM 4,00). BRENNPUNKT LATEINAMERIKA kann auch zum Abopreis per E-Mail bezogen werden.

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE

Alsterglaci 8 · D-20354 Hamburg · Tel: 040 / 41 47 82 01 · Fax: 040 / 41 47 82 41
E-mail: iikh@uni-hamburg.de · Internet: <http://www.rrz.uni-hamburg.de/IK>